

1. McTaggart J., Kontes P., Mankins M. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns. — NY.: The Free Press. 1994. 367 p.
2. Nichols P. Unlocking shareholder value. // Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants. Vol. 76 (9). October, 1998, pp. 26—27.
3. Ottosson E., Weissenrieder F. CVA, Cash Value Added – a new method for measuring financial performance // Gothenburg Studies in Financial Economics. Study 1996:1. 10 p.
4. Weissenrieder F. Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added? // Gothenburg Studies in Financial Economics. Study 1997:3. 42 p.
5. Запорожский А.И. Управление стоимостью компании и стратегический анализ на основе модели Modified Cash Value Added (MCVA) // Корпоративные финансы. - 2007. - №1. –С.78-110.
6. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. – СПб.: Высшая школа менеджмента: Издат.дом СПбГУ, 2008. -320 с.
7. Asher, C.C., Mahoney, J.M., Mahoney, J.T. Towards a Property Rights Foundation for a Stakeholder Theory of the Firm, Journal of Management and Governance, 1(9) (2005) 5–32.
8. Orlitsky, M., Schmidt, F.L., Rynes, S.L. Corporate Social and Financial Performance: A Meta-analysis, Organization Studies, 3(24) (2003) 403–441.
9. Pajunen, K.. Stakeholder Influence on Organizational Survival, Journal of Management Studies, 6(43) (2006) 1261–1288.
10. Ивашковская И.В. Финансовые изменения корпоративных стратегий. Стейкхолдерский подход: монография. – М.: ИНФРА – М, 2013. -320 с.
11. Жаров В.С. Моделирование и прогнозирование финансовой сбалансированности предприятий и отраслей региональной экономики: учебное пособие. - Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2000. – 48 с.

УДК 334.78

Технология лицензирования как драйвер развития рынка интеллектуальной собственности

Шигапов Зинатулла Гамирович

кандидат физико-математических наук, доцент КФУ, Казань

zgimirsh@mail.ru

Газизов Ильдар Сабирович,

кандидат биологических наук, доцент КФУ, Казань

igazizov@mail.ru

Кашапов Наиль Фаикович

доктор технических наук, профессор, член-корреспондент АН РТ,

проректор по инженерной деятельности КФУ, Казань
kashnail@gmail.com

Хоменко Вадим Васильевич,
доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент АН РТ,
вице-президент АН РТ, Казань
ispnecon@mail.ru

Technology of licensing as driver of development of the market of intellectual property

Shigapov Zinatulla,
PhD on physical-mathematical Sciences, associate Professor Kazan Federal University, Kazan

Gazizov Ildar,
PhD on biological Sciences, associate Professor at Kazan Federal University, Kazan

Kashapov Nail,
doctor of technical Sciences, Professor, member-correspondent of Academy of Sciences of Tatarstan, Vice-rector for engineering activities of Kazan Federal University, Kazan

Khomenko Vadim,
doctor of economic Sciences, Professor, member-correspondent of Academy of Sciences of Tatarstan, Vice-President of Academy of Sciences of Kazan

Аннотация

В статье обсуждаются инфраструктурные особенности и участники рынка интеллектуальной собственности и необходимость подготовки специалистов. Утверждается, что одной из перспектив коммерциализации интеллектуальной собственности является продажа лицензий на объекты интеллектуальной собственности. Отмечена важная роль правовой защиты ОИС на современном этапе.

Annotation

The article discusses infrastructure features and participants of the market of intellectual property and the need of training. It is alleged that one of the trends in the commercialization of intellectual property is licensing the intellectual property. The important role of the right to the protection of OIS at the present stage

Ключевые слова: объекты и рынок интеллектуальной собственности, инфраструктура, коммерциализация, защита прав

Keywords: objects and the market intelletually property, infrastructure, commercialization, protection of rights

Российская инновационная система ставит перед собой задачу создания и развития рынка интеллектуальной собственности (РИС). В предыдущей работе [1] был предложен подход к созданию рынка интеллектуальной собственности.

На рис. 1. представлена инфраструктура рынка интеллектуальной собственности. Данный рынок трактуется как совокупность рынков – рынка идей, рынок технологий и рынок бизнеса. В работах [1, 2] рассмотрены вопросы функционирования биржи интеллектуальной собственности. Активными участниками рынка идей – рынка прав на ИС – являются университеты, научно-исследовательские институты, конструкторские бюро и другие генераторы новых знаний. На рис. 2. работы [1] представлена инфраструктура рынка интеллектуальной собственности.

Допуск продуктов интеллектуальной собственности на продажу должен осуществляться посредством прохождения процедуры листинга и определения их первоначальной (котировочной цены) [1]. Предназначение листинга ОИС состоит в определении:

- уровня их инновационности;
- патентной защиты;
- финансового состояния владельца;
- обременения ОИС возможными финансовыми обстоятельствами.

Российские университеты сегодня ставят задачу не только генерирование ИС, но введение их в хозяйственный коммерческий оборот. Одной из форм коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности генераторов новых знаний – является продажа лицензии на ОИС. Уступка прав на ИС является обычным способом распоряжения ИС. Российские университеты должны развивать компетенции в этом направлении, поскольку эффективность коммерциализации по сравнению с ведущими западными низка. Именно эта деятельность позволит продавать права на ИС.

Для решения этой задачи необходимо владеть технологией лицензирования. Сама технология представляется как действия с временными границами. Поэтому необходимо определить действия, их порядок и временные границы выполнения.

Для того чтобы определить основные действия, необходимо рассмотреть базовые деятельности, которые позволят подготовить договор лицензирования и его заключить. Основными действиями по лицензированию являются следующие деятельности:

- деятельность по патентованию (фиксирует исключительное право, которое должно распространяться на те территории, на которых есть как востребованность в инновационных товарах, технологиях, услугах, так и наличие конкурентов-производителей.
- коммерческая деятельность (инновационные товары или технологии, построенные на основе ОИС должны быть конкурентоспособными на различных рынках, т.е. конкурентоспособность)
- деятельность по лицензированию (подготовка, проведение переговоров и подписание лицензионного договора)

В Таблице 1 представлены основные действия по деятельности, сфокусированные по блокам. Базовыми блоками являются блок патентования, блок коммерциализации и блок лицензирования.

Таблица 1. Характерные действия по основным деятельности, обеспечивающих продажа лицензии на права ОИС

Патентование	Коммерциализация	Лицензирование
1. Технологический аудит 2. Заявление об изобретении 3. Переговоры с изобретателем 4. Определение предшествующего уровня техники 5. Оценка технологии 6. Привлечение патентного поверенного 7. Документально оформленная стратегия передачи технологии 8. Составление формулы изобретения 9. Национальная патентная заявка 10. Международная патентная заявка	1. Первые переговоры 2. Технологический прогноз 3. Построение товара/технологии/услуги 4. Оценка технической значимости 5. Экспресс-анализ 6. Принятие решения о коммерциализации через лицензирование	1. Техническое предложение 2. Предварительная оценка стоимости патента 3. Выявление потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов 4. Предлицензионная подготовка приобретения технологий лицензиатом 5. Предлицензионное соглашение 6. Оценка процесса ПТ 7. Последующий контроль

Приведённый список действий не является полным. Его дальнейшая проработка позволит повысить качество процесса лицензирования. Это может быть задачей центра коммерциализация технологий (ЦКТ) как инфраструктурного элемента университетской инфраструктуры поддержки инновационной деятельности.

Для того чтобы согласовать действия деятельности по лицензированию и выявить их порядок (последовательность) следует обратить внимание на временную ось, которая задается законодательством оформления исключительных прав на ОИС [3]. В таблице 2. приведены даты процедур оформления прав на ОИС от момента подачи заявки на получение охранного документа на ОИС.

Таблица 2. Сроки подачи и получения охранных документов на ОИС

Старт	9 месяц	12 месяц	23 месяц	33 месяц
Дата подачи заявки в национальный патентный орган	Срок реагирования национального патентного органа	Срок подачи заявки в международный патентный орган	Максимальный срок переписки с национальным патентным органом	Срок реагирования международного патентного органа

Данная таблица позволяет разработать временное согласования процедур (действий по блокам) технологии лицензирования прав на ОИС. Один из возможных вариантов представлен в таблице 3.

Таблица 3. Временная последовательность действий по лицензированию



	4. Выявление потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов
	5. Предлицензионная подготовка
12 месяцев	1. Подача заявки РСТ 2. Подготовка лицензионного соглашения
23 месяца	3. Проведение переговоров 1. Публикация патентной заявки 2. Составление договора 3. Подписание и регистрация договора
33-34 месяца	4. Оценка процесса ПТ 5. Последующий контроль Начало национальных фаз патентования

Из приведённого согласования можно проследить как последовательность, так и продолжительность указанных процедур (действий), что позволяет представлять совокупность действий со сроками как технологию лицензирования. При соответствующей наработке опыта можно составлять графики принятия решений при лицензировании (Таблица 4.)

Таблица 4. Графика работ и принятие решений при лицензировании прав на ОИС

№	Мероприятие	Срок	Решение
1	Технологический аудит	2 недели	Да
2	Первые переговоры	2 недели	Да
3	Заявление об изобретении	2 недели	Да
4	Подробные переговоры с изобретателем	5 недель	Да
5	Определение предшествующего уровня техники	5 недель	Да
6	Оценка технологии	1 месяц	Да
7	Технологический прогноз	1 месяц	Да
8	Привлечение патентного поверенного	1 месяц	Да
9	Документально оформленная стратегия ПТ	2 месяца	Да
10	Составление формулы изобретения	2 месяца	Да
11	Построение технологии, товара	2 месяца	Да

12	Оценка технической значимости	2 месяца	Да
----	-------------------------------	----------	----

Здесь приведена только часть данного графика.

Выделим основные этапы сделки по выдаче лицензии, которые представлены в Таблице 5. Отметим, что основные действия проводятся на подготовительном этапе – этапе предподготовки. Они продолжительны, трудоемки и имеет самое главное значение для снижения риска коммерциализации ОИС. На современном этапе для университетов это является слабым звеном в цепочке действий по лицензированию.

Таблица 5. Этапы сделки по выдаче лицензии

Предподготовка	Подготовка	Переговоры	Составление договора	Подписание и регистрация договора
Выявление перспективных ОИС Технологический прогноз Оценка формулы изобретения и рыночного продукта Принятие решение о коммерциализации через лицензирование	Оценка интеллектуальной собственности Определение цели лицензионного договора Определение типа лицензии Определение объема регулирования и предмета лицензионного договора Структурирование данных и информации	Подготовка Проведение Оценка результатов	Составление текста Рассмотрение Приложение Окончательное оформление	Подписание Регистрация в компетентном государственном органе

Отметим также другие важные моменты.

Университеты России должны стать активными игроками ИС. Для этого необходимо проводить мониторинг рынка на предмет нарушения прав на ИС. Это непосредственно предъявляют высокие требования к стратегии патентования, технологии патентования. Это связано с тем, что высокие патентные технологии (ВПТ) должны защищать от обхода формулы патента. ВПТ – это совокупность методов и приемов, позволяющих автору вместе с патентоведом сформировать над созданным изобретением такую совокупность характеризующих его существенных признаков, которая защищала бы, в частности, ряд вариантов, модификаций и/или перспективу совершенствования изобретения, а также перекрывала бы обходные пути и «лазейки» конкурентам

для получения дублирующих патентов. При этом должно обеспечиваться возможность определения факта нарушения исключительного права на ОИС.

Следует обратить внимание и на подготовку специалистов по РИС. Магистерские программы должны «настраиваться» на компетенции, которые необходимы рынку интеллектуальной собственности. Действия определяют компетенции таких специалистов.

Важными процедурами являются действия, связанные с проектированием конкурентоспособного продукта/технологии/услуги на основе ОИС.

Роль правовой защиты ОИС на современном этапе играет огромную роль. Университет должен следить за нарушениями исключительных прав на свои ОИС.

Развитием и совершенствованием данной технологии должен заниматься ЦКТ.

Данная технология позволит университетам уже сегодня принимать активное участие на аукционах интеллектуальной собственности. Например, на аукционе «RUSINPRO» в России [4].

Литература

1. Абдуллин А.Л., Арсланов В.А., Хоменко В.В. Региональный рынок интеллектуальной собственности. Часть 2. Региональная палата интеллектуальной собственности / Под ред. Хоменко В.В. – Казань: изд-во «Фэн», 2012.
2. Абдуллин А.Л., Арсланов В.А., Газизов И.С., Кашапов Н.Ф., Хоменко В.В., Шамсутдинов Э.В., Шигапов З.Г. Региональный рынок интеллектуальной собственности. Часть 4 / под ред. Хоменко В.В. – Казань: Академия наук РТ, 2014. 256 с.
3. Управление научной интеллектуальной собственностью и инновационным процессом на раннем этапе в странах с переходной экономикой. Версия 1. ВОИС
4. www.rusinpro.ru

УДК 656.05

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ПОТОКОВ

Щетникова Дарья Александровна

студент Воронежского института высоких технологий, г. Воронеж

E-mail: komkovvvt@yandex.ru

THE DEVELOPMENT OF A MODEL OF REGULATION OF TRANSPORT STREAMS

Schetnikova Darya Alexandrovna

the student of the Voronezh Institute of high technologies, Voronezh